

# Corredores Comerciales Virtuales: nueva puerta hacia las industrias de alta tecnología de América Latina



Las compañías participantes en el proyecto en América Latina pueden acceder a los Corredores Comerciales Virtuales a través del sitio Web TechnoGate.  
Foto: Cortesía de la Alianza Canadiense de Tecnología Avanzada

1999-06-11

*Karen Twitchell*

Con sólo tener acceso a Internet y unos cuantos *clicks* de ratón se establecen conexiones comerciales que tienen el potencial de ayudar a las compañías de alta tecnología en América Latina a crecer y expandirse a través de la creación de contactos estratégicos con otras empresas. En vez de navegar simplemente en Internet tratando de encontrar una aguja en un pajar, actualmente las empresas en Argentina, Brasil, Chile y Uruguay tienen acceso a autopistas electrónicas especializadas — llamados Corredores Comerciales Virtuales (CCV) — que les permiten llegar a las puertas de otras compañías en América Latina y Canadá. Creados con fondos del CIID, los corredores electrónicos son el resultado de una colaboración entre las asociaciones comerciales de América Latina y de la Alianza Canadiense de Tecnológica Avanzada.

Creados con fondos del CIID, los corredores electrónicos son el resultado de una colaboración entre las asociaciones comerciales de América Latina y de la [Alianza Canadiense de Tecnológica Avanzada](#) (CATA, por su sigla en inglés), asociación comercial multisectorial sin fines de lucro que se encarga de la gestión de los corredores comerciales. El proyecto tiene el propósito de ayudar a las industrias latinoamericanas a mejorar las comunicaciones comerciales, aumentar el nivel de investigación y desarrollo colaborativos, así como promocionar las alianzas y asociaciones estratégicas.

## Reestructuración industrial

Durante el último decenio, la mayor parte de los países latinoamericanos han experimentado una reestructuración industrial, habiendo aumentado rápidamente la producción y las exportaciones de recursos naturales. Sin embargo, se han planteado serias dudas respecto de la sustentabilidad económica y política del desarrollo centrado en las exportaciones de bienes. Ayudar a las industrias locales a aumentar sus actividades de investigación y desarrollo (IyD) podría proporcionar la base

para un crecimiento económico sustentable mediante el estímulo a la producción de productos de mayor valor añadido. Sin embargo, los gastos de IyD en América Latina todavía están muy a la zaga del nivel característico de los países desarrollados, que son sus contrapartes comerciales principales.

Afortunadamente, la Internet — en la que se asienta este proyecto — es un excelente medio para el intercambio de información, proporcionando una asombrosa oportunidad a los países que carecen del conocimiento necesario para ponerse al día. Las compañías que participan en el proyecto pueden tener acceso a los Corredores Comerciales Virtuales a través de [TechnoGate](#), portal electrónico que da acceso a la industria de la alta tecnología de Canadá. El servicio se estableció originalmente como herramienta de desarrollo comercial para las 2.100 compañías miembros de CATA.

## **TechnoGate**

TechnoGate es mucho más que un sitio web, ya que cuenta con un programa informático integrado que proporciona acceso directo a una amplia gama de empresas, incluyendo descripciones de su esfera de actividad, en qué tipo de proyectos trabajan, qué tipo de asociaciones buscan y contactos clave, expresa [Cal Fairbanks](#), director ejecutivo de CATA para Alberta y director administrativo de TechnoGate. El trabajo de TechnoGate fue tan exitoso que sus promotores se plantearon la posibilidad de llevar la idea a la arena internacional. El resultado fue que actualmente las empresas latinoamericanas pueden beneficiarse de la misma tecnología e información a través de CCV establecidos específicamente para esta región.

Un Corredor Comercial Virtual es realmente una ventana que nos permite asomarnos a una localidad geográfica particular y establecer contactos con la industria de alta tecnología de esa región, señala Fairbanks. Las empresas no quieren que sus empleados gasten el tiempo en navegar por Internet. El Corredor Comercial Virtual les pone la información necesaria en sus manos, proporcionándoles acceso directo a las personas que toman las decisiones en otras empresas. La mayoría del trabajo investigativo ya se ha hecho y CATA garantiza que los contactos sean personas legítimas en empresas legítimas".

## **Asociaciones simbióticas**

En el caso de las empresas de América Latina y Canadá, los Corredores Comerciales Virtuales pueden facilitar la creación de asociaciones simbióticas. Hasta el momento, las compañías latinoamericanas están usando los corredores como herramienta de comercialización y desarrollo — estableciendo contactos con compañías canadienses, mejorando su experiencia y conocimientos y tratando de ampliar los contactos. A través de esos contactos, esperan también atraer las inversiones de compañías canadienses que necesitan asociados con objeto de llevar a cabo la investigación necesaria para expandir sus actividades hacia los mercados de países de habla hispana y portuguesa.

Las posibilidades de crear asociaciones estratégicas con empresas extranjeras, o la promoción de productos chilenos en mercados extranjeros se incrementan considerablemente dentro de los Corredores Comerciales Virtuales, añade el Dr. [German Eche copar](#), director del Departamento de Economía y Finanzas de la Universidad de Talca en Chile. Sin esa herramienta, las empresas chilenas se hubieran beneficiado menos del crecimiento experimentado en el sector de la alta tecnología".

## **Acuerdos de distribución**

Si bien el proyecto no se ha completado aún, ya se han cerrado algunos tratos entre países del Norte y del Sur. Según Fairbanks, dos compañías de comunicaciones inalámbricas en el occidente de Canadá firmaron recientemente acuerdos de distribución con empresas argentinas y chilenas con ayuda de las cuales adaptarán su tecnología.

Las compañías argentinas están vivamente interesadas porque no tienen esa tecnología (comunicación sin hilos para acceso remoto), apunta. Ahora tienen un acuerdo exclusivo para ofrecer comunicaciones sin hilo en Argentina, adaptar la tecnología a sus necesidades y crear compañías propias.

## **Programas informáticos de los Corredores Comerciales Virtuales**

Para ayudar a las compañías participantes a hacer contacto y a tratar entre ellas, cada CCV ofrece varias bases de datos interactivas y programas informáticos comerciales hechos a la medida. Dichos elementos facilitan la comunicación directa con compañías que tienen filosofías similares. Pueden identificar oportunidades potenciales o utilizar canales de comunicación confidenciales para hablar de nuevos productos e ideas innovativas, dice Fairbanks. Pueden explorar la posibilidad de obtener subvenciones para la investigación y el desarrollo, o participar en canales de conversación y grupos de debate a través de los cuales pueden encontrar patrocinadores que los ayuden a investigar más. El programa no puede llevar a vías de hecho los tratos, pero puede lograr que las personas adecuadas se reúnan para efectuar conversaciones acerca de asociaciones potenciales".

Como cada Corredor Comercial Virtual debe estar asociado a una organización no gubernamental sin fines de lucro tal como CATA, el costo para los usuarios es mínimo. El asociado patrocinador paga \$5.000, monto que incluye todos los programas informáticos y la capacitación necesarios. Las compañías pertenecientes al asociado, grupo o asociación pueden conectarse a TechnoGate y acceder gratuitamente al Corredor Comercial Virtual. Las compañías que no sean miembros del grupo, abonan CAN\$350.

## **Herramienta de trabajo**

El objetivo es contar con una herramienta de trabajo autosustentable sin fines de lucro para todas las compañías en un sistema pagado por los usuarios, expresa Fairbanks. Esto permite a las compañías, ya sean grandes o pequeñas, sacar provecho del servicio. Y si bien el CCV aumentará primariamente las conexiones entre las compañías en Canadá y América Latina, si en el proceso se establecen vínculos entre Argentina y Chile, tanto mejor, concluye.

*Karen Twitchell, escritora y editora asentada en Ottawa.*

[Referencia: Proyecto del CIID #97-1551]

---

## **Persona de contacto:**

**Enrique Draier**, Avda. Córdoba 836, 1054 Buenos Aires, Argentina; teléfono: (54-11) 4393-6999; facsímil: (54-11) 4325-6767; correo electrónico: [edraier@netsystem.com.ar](mailto:edraier@netsystem.com.ar).

**German Eche copar**, director del Departamento de Economía y Finanzas, Universidad de Talca, Casilla 721, Talca, Chile; teléfono: (56-71) 200-320, 200-312, 200-310; facsímil: (56-71) 200-358; correo electrónico: [gechecopar@utalca.cl](mailto:gechecopar@utalca.cl).

**Cal Fairbanks**, director administrativo de TechnoGate, CATA Alliance Western Region, 25-714, 1 Street S.E., Calgary, Alberta, T2G 2G8, Canada; teléfono: (403) 266-6007; facsímil: (403) 262-9322; correo electrónico: [cbanks@ibm.net](mailto:cbanks@ibm.net).

---

Promoción de asociaciones estratégicas a través de los Corredores Comerciales Virtuales

Estimación de las repercusiones de los Corredores Comerciales Virtuales sobre la industria chilena